

全国汽车4S店今年5成亏损,年底进入裁员期

宝铁龙汽车将逆市“扩编”招聘百名人才



在南京的汽车销售行业中,宝铁龙只有10年历史,但是10年中他们一步步走得很踏实。或许正是这种踏实行事风格,让宝铁龙在如今整个汽车行业不景气时“风景这边独好”。

宝铁龙车业集团十年了,自1998年组建以来,宝铁龙车业集团已拥有东风本田、大众斯柯达、东风悦达起亚、东风卡车等八家4S专卖店,另有戴姆勒奔驰商务车、广州丰田在建,近期将投入运营。据了解,2008年,宝铁龙销量逾万,其中东风本田系列产品南京市占率全省第一,斯柯达单店销量全国前三强,江苏“卡车大王”名副其实。十年,是宝铁龙成长的十年。十年间宝铁龙培养了一批又一批骨干人才,正如宝铁龙坚实的字体。十年,是宝铁龙不断摸索的十年,宝铁龙发展战略、人才定位,以及企业文化逐步形成。这十年中给记者的印象是每年都有进步、有特色,而且这个进步走得很踏实、与时俱进。或许正是这种踏实

而独特行事风格,让宝铁龙在如今整个汽车行业不景气时“风景这边独好”:宝铁龙汽车将逆市“扩编”招聘百名人才。

战略选人

2008年的车市特别寒冷,宝铁龙集团似乎已经做了温暖过冬的准备。在经过了“初冬”的考验后,宝铁龙车业集团确立了走中高端品牌、差异化产品、精细化管理、全价值链营销、服务品质制胜的公司发展战略,未来竞争力优势应体现在代理品牌、服务品质、人力资源、规模协同上。选择代理品牌是经销商成败的关键,也是能否吸引高素质人才的关键,低端品牌4S专卖店存在经营场所不对称,运营成本高附加值低,是恶性竞争的根源,坏了从业人员的心态又扭曲了能力,培养不了人才也留不住真正的人才,即便有些规模的,也很难存活和获利。“低端只能脱贫,

不能致富,走高端、产品差异化才是持久生存和发展的根本”。这就得代理中高端品牌,不放弃小众群体,但必须取得这个群体的大宗份额,只有细分市场,才能做到精致个性化服务,最终才能有高额回报。

高端品牌也有利于吸引高素质的人才,快速提高能力和修养。有实力、内涵的企业才有选择品牌的话语权,当然有智慧、有远见、有实力的人才才有选择平台的机会。宝铁龙的过去、现在和未来证明有能力成为江苏最具竞争力4S店连锁集团,有实力吸纳适合未来发展的战略型人才加盟。

文化育人

任何成功的组织必有共同积极向上的价值观,宝铁龙人倡导诚信、双赢、和谐、可持续发展的理念,在共同的平台上服务客户成就你我,加盟宝铁龙就是与股东平等合作,必须有主人翁意识和专业水准,不搞政治斗争、不搞营私舞弊、不推卸责任是团队建设的基本原则,也是长远合作的底线,任何管理规则的制定和执行必须做到共同参与、充分沟通,过程公平才能做到结果公正;做事要单纯执着,做人要善良厚道,只有对客户、员工、厂家、社会负责才能最终对企业、股东负责;企业要创造利润更要造就心态

健康的人。一个企业、一个人要有感恩的心,要学会包容,要有责任心,任何事都切忌急功近利。事实上,在今天的急功近利大环境下,外面太浮躁了,宝铁龙的知音式的求贤方式会有些寂寞,但他们坚持认为,欲速则不达,宝铁龙需要用企业文化及未来的发展战略吸引到真正的同道中人,这些未来的骨干能以提升能力来选择平台,淡薄名利,能真正沉下心来做事,才有持久个人利益。

这就不难看出,宝铁龙对人的道德要求胜于专业技能的要求,一个人才必须德才兼备,德,是指人品,包括一个人的长期习惯等,这是一时半会改变不了,甚至是根深蒂固的,而才,是指能力,这是可以通过学习来解决的。

全价值留人:员工全部利得=现金报酬+提升能力+享受快乐。人的价值体现应该是全方位的,孤立追求当前的报酬是短期行为。宝铁龙一直认为人才就是资本,只有合理使用高素质、高薪的人,并有效激励才是降低使用成本的根本途径。在报酬方面,宝铁龙坚持人才差异和报酬差异化,用人就是合作做蛋糕,蛋糕做大才能在分配上满足双方的底线,高附加值才有高回报,一切以能力、业绩说话,高素质的

人才会带来高成交率和客户满意度,会带出能征善战的团队,因为“一个围棋九段不仅能夺冠,还能培养一大批高手,而三段是培养不出九段的”。今天宝铁龙准备招聘百名人才,要招那种真正的销售精英和管理精英,是行业精英资深人士;提升能力就是为未来挑战更高层次、拿高薪奠定基础,4S专卖店是国际通行模式,但现实中未脱离传统卖车修车的形式,它的内涵和商业价值距西方成熟市场差距甚远,需要输入新的血液来迎接未来挑战。今天宝铁龙已健全

了现代企业治理结构和运作模式,建立了包括岗位、责任分工、制度化、标准化的流程,授权与控制体系、绩效评估和考核体系,人建系统,系统育人,有了这个体系,也就有了育才和留才的土壤,也才能人才辈出,小作坊培育不出千里马。快乐人生需要快乐工作,工作本身的挑战、忙碌,人际环境的协调会带来愉悦、尊严和满足,当然不同层次的需求要有所侧重,高层要给空间,中层要提升能力,低层要给利益。

欢迎有识之士加盟宝铁龙。





宝铁龙车业集团
BAOTIELONG

十年历程 超越想象



宝铁龙集团奔驰、广汽丰田等品牌店

招兵买马

高薪诚聘 行业内外精英

一、招聘岗位

- 总经理
- 副总
- 销售经理
- 人事行政
- 配件经理
- 市场经理
- 财务经理
- 维修工
- 售后主管
- 销售顾问
- 机电工
- 钣金工
- 前台接待

二、任职条件: 从事相关职务3-5年的资深人士,且认同宝铁龙品牌、文化、战略、运营管理。

三、薪资水平: 薪资高于行业平均水平。

四、报名方式: 请将个人简历发至电子邮箱jsbtl@vip.sina.com,同时手写简历部寄至以下地址,南京市宁南大道32号。(简历请注明应聘岗位)

我们对汽车界各岗位优秀人才求贤若渴!

宝铁龙车业集团

地址: 南京市雨花台区宁南大道32号